DOSSIER COMMERCIAL POUR VENTE DE SITE WEB

Table des matières :

Introduction :
- ⇨ Format des documents
- ⇨ Entête/pied de page

1 Motivation du site
- A. Un site sur ……
- B. Notre savoir faire

2. Positionnement du projet
- A. Description générale
- B. Notre expérience

3.Graphisme, ergonomie et navigation
- A. Une charte graphique
- B. Une ergonomie intuitive

4. Fonctionnalités désirées
- A. Gestion documentaire

5. Moyen humains

6. Technologies utilisées
- A. Technologie /HTML/PHP….
- B. Base de données : Excel, Access, MySQL,…
- C. Récapitulatif technique
  - a. Structure générale
  - b. Sécurité du site

7. Points forts de notre offre
- A. Technologie
- B. Fiabilité et sécurité
- C. Evolution

8. Prix et planning du projet
- A. Prix par module de la prestation
- B. Planning de livraison et des paiements

9. Conception du contrat de conception du site web

Introduction :

Lorsque la structure ne dispose pas de ressources suffisantes, la structure désireuse d'ouvrir son site web devra passer un contrat avec un prestataire de services qui assurera différentes fonctions :

- conception du site
- réalisation en langage « HTML », « Java », « Javascript »
- maintenance

Cette collaboration pourra être ponctuelle (pour le démarrage) ou permanente (mise à jour et maintenance). La base de ce contrat sera le cahier des charges qui définira de la manière technique, artistique voire commerciale. Il sera rédigé par le prestataire selon les spécifications données par le client.

La contrat se forme par la rencontre d'une offre et d'une acceptation. Il faut bien vérifier que le consentement est valable ; que les personnes ont la faculté de contracter.

La proposition commerciale permet de :

⇨ Formuler l'offre

Le site web va proposer un service ou un produit que l'utilisateur, consommateur ou professionnel, pourra consommer. Il est donc de la plus grande importance de bien formuler l'offre selon que celle-ci s'adresse à un public indéterminé, national ou international, à un particulier ou à une entreprise

⇨ Préciser l'offre

L'offre doit être acceptée pour former un contrat de conception de site web et donc un cahier des charges. L'offre commerciale doit toujours être expresse et ferme. A défaut, il s'agira que d'une simple invitation à entrer en pourparlers ou d'une offre de négociation. De ce fait, elle doit répondre à un certain degré de précision.

Table des matières type d'une proposition commerciale.

1 Motivation du site

A. Un site sur …… (le thème du site)

7 questions :

- ⇨ Pour qui (structure) le projet est soumis ?
- ⇨ Quel type de site web est souhaité ?
- ⇨ Quel a pour but ce site web ?
- ⇨ A qui s'adresse le site ?
- ⇨ Que proposera (succinctement) le site (1 ou 2 phrases) ?
- ⇨ Quelles valeurs doivent véhiculer le site ?
    - Professionnalisme
    - Le sérieux
    - La richesse des informations présentes,….

- ⇨ Pourquoi le projet vous semble intéressant ?

Recommandations : Les réponses ne doivent pas excéder 20 lignes.

B.Notre savoir faire

- ⇨ Il faut rassurer le client.
- ⇨ Lui faire comprendre que nous allons l'accompagner, l'aider dans ces démarches
- ⇨ Le rassurer : un site bouleverse beaucoup les habitudes actuellement en place au niveau :
    - Organisation de la structure
    - Mode de communication
    - ……..

- ⇨ Le rassurer sur les technologies conseillées au niveau :
    - De la pérennité
    - De l'évolution
    - De la compatibilité avec d'autre système
    - ……..

- ⇨ Soumettre votre vision sur ce que pourrait être votre projet de site web grâce notamment :
    - aperçu des possibilités
    - sensibiliser aux évolutions des T.I.C

Recommandations : En fin de partie, reprendre 2 ou 3 points sur lequel le prestataire s'engage. Exemple :

« En tout état de cause voici les points sur lesquels nous nous engageons :

- ⇨ A vous faire bénéficier de notre expérience en matière de création de site pour vous délivrer un site comportant des fonctionnalités de haut niveau et de sécurité maximal (Cf mettre vos références)
- ⇨ A réaliser un site cohérent graphiquement et visuellement par rapport à votre identité…..
- ⇨ Autonomie,…..
- ⇨ Modalités de conduite de projet,….. »

2. Positionnement du projet

A.Description générale

- ⇨ Reprendre une petite synthèse du site puis décliner (en liste avec une phrase de description) les éléments (rubriques/services) du site

En fin de partie, faire une voir plusieurs ouvertures sur un ou des manques éventuels en terme de produit ou de services qui seraient intéressant d'inclure dans la conception du site. A ce niveau, votre rôle est l'audit de projet

Par exemple :
« Le site ne comporte pas de …… ce qui peut être dommage……. »

Recommandations : Cette description doit être très synthétique et doit donner envie au client de parcourir l'ensemble de la proposition commerciale pour qu'il en sache un peu plus sur la déclination et les caractéristiques des éléments énoncés. (Cf les résumés disponibles sur le verso d'un livre de poche)

B. Notre expérience (option)

- ⇨ Montrer à ce niveau, que vous avez déjà l'expérience d'un tel site (nommer les références si besoin).
- ⇨ Conseiller le client par rapport à des expériences vécues :
  - Projet comportant de bonnes idées
  - Problème sur l'actualisation de contenu (faire vivre le site)
  - L'axe du site (informations, vente, trafic,…..)

3. Graphisme, ergonomie et navigation

A. Une charte graphique

⇨ Recommander que la charte graphique doit être en accord avec l'orientation stratégique du site. Une charte graphique comprend des qualités graphiques qui peuvent être :

- simple,
- convivial,
- sobre,
- colorée,
- institutionnelle,….

Mais aussi des qualités rédactionnelles qui peuvent être :

- de lisibilité
- de simplicité
- ……

⇨ Recommander des choix graphiques (toujours en accord avec l'orientation !!)

- blanc comme couleur de fond
- typographie simple (Police universelle : Verdana et Arial)
- style rédactionnel
- …..

B. Une ergonomie intuitive

⇨ Quel type de navigation préconisez vous ? (en rapport avec l'orientation)

⇨ Pour quelle cible ?

- Particulier (moins de 3 clics)
- Entreprise (moins de 5 clics)

⇨ recommander une ergonomie :

- par exemple : une navigation mono frame
- informations segmentées sur plusieurs pages plutôt que l'utilisation d'ancres en bas de page
- utilisation de feuilles de style
- des onglets (cf cours de e-marketing)

Recommandations : mettre des illustrations de site pour illustrer vos propos

4. Fonctionnalités désirées

⇨ Quelles fonctionnalités recommandez vous pour ce type de site web ?
- Rubriques statiques
- Rubriques dynamiques
- Mix de statique & dynamique

⇨ Pourquoi recommandez vous ce choix ? (justifiez vous)

A. La gestion documentaire

⇨ Expliquer comment vous envisager la gestion documentaire du site :
- Gestion statique du contenu
- Gestion dynamique du contenu

Exemple d'argumentaire lors d'une gestion documentaire statique :

- Fonctionnement de l'administration du site via interface client
- Modification via une interface simple (copier/coller)
- Pas besoin de connaissance HTML
- Pas besoin d'un prestataire externe
- Pas de risques d'erreurs et mauvaises manipulations
- Pas de retouche (graphique) aux pages et à leur programmation
- Sécurité maximum

⇨ Expliquer les avantages d'un tel choix
- Gestion documentaire simple
- Modification par des personnes interne (pas de dépendance)
- Contrôle des informations publiées sur le site
- ……..

5. Moyen humains

⇨ Décliner la ou les personnes ressources
- rassurer avec vos compétences, vos réalisations,…

6. Technologies utilisées

⇨ Décrire sous quel programme/logiciel vous allez développer le site web :
- programmation html pure
- golive
- dream weaver
- flash
- photoshop
- illustrator
- FTP
- …..

Recommandations : A ce stade , rassurer le client sur le fait que les logiciels utilisés sont les plus courant sur le marché. Insister sur les solutions logiciels par rapport à leur pérennité et leurs évolutions possibles (documentation complète des logiciels,….)

A. Technologie /HTML/PHP….

⇨ Faire un petit historique sur la technologie et programme employés :

- Golive: 97
- Dream Weaver : 96
- Php : 90
- Java : 94
- ……

⇨ Lister ses avantages par rapport à d'éventuels concurrents

B. Base de données

⇨ Faire un petit historique sur la base de données employés :

- Access
- Oracle
- Sybase
- MySQL

⇨ Lister ses avantages par rapport à d'éventuels concurrents

C. Récapitulatif technique

Structure générale

⇨ Faire un résumé sur les choix techniques :

- HTML
- Base de données x
- Résolution par défaut
- ……

Sécurité du site

⇨ Voir les compatibilités possible avec un cryptage à la norme SSL

7. Points forts de notre offre

A. Technologie

⇨ Reprendre en synthèse les points énoncés plus haut (3 points max)

B. Fiabilité et sécurité

⇨ Illustrer les choix préconisés en s'appuyant sur des sites déjà réalisés (3 points max)

C. Evolution

⇨ Reprendre en synthèse les points énoncés plus haut (5 points max)

8. Prix et planning du projet

A Prix par module de la présentation

⇨ Suivi de projet :
- déplacement
- frais techniques
- envois
- ….

⇨ Audit de site et rédaction du cahier des charges fonctionnelles
- Audit fonctionnel
- Groupe utilisateurs
- Etendue du système
- Recommandations fonctionnelles et stratégiques
- ……

⇨ Gestion du contenu
- Installation et paramétrage,
- programmation des spécificités
- intégration
- licences
- développement de l'administration
- adaptation de la base de données

⇨ Conception graphique
- Adaptation de la charte graphique existante
- Création des pages spécifiques selon la charte
- Composition et intégration des pages HTML
- Traitement des éléments textes et rédactionnels avant intégration HTML
- Numérisation des éléments graphiques fournis (logos, photos, illustrations, dessins, etc,..)

Recommandations :

Faire des commentaires type :

- ⇨ proposition commerciale est modulaire : des éléments peuvent être retirés du devis
- ⇨ site peut être livré avec une formation + manuel d'utilisation
- ⇨ possibilité d'obtenir des fichiers extrait de la base pour une exploitation « off line »
- ⇨ inscription à la CNIL
- ⇨ …….

Mettre des options possibles :

- ⇨ maintenance
- ⇨ référencement
- ⇨ régie pub,….
- ⇨ mettre en contact avec une entreprise partenaire (voie IP,…..)

B. Planning de livraison et des paiements

- ⇨ Estimation temps de développement
- ⇨ Réception du bon de commande et paiement acompte de 30% sur l'ensemble des développement
- ⇨ Mise au point d'un cahier des charges fonctionnel
- ⇨ Réalisation de l'intégration des rubriques et réunions d'avancement bi-hebdomadaire, ou autre
- ⇨ Mise en ligne et recette une semaine après la fin des prestations
- ⇨ Paiement du solde au plus de 30 jours après la recette

9. Conception du contrat de conception du site web